



ЄВРОПЕЙСЬКА ЕКОНОМІЧНА
КОМІСІЯ та
КОНФЕРЕНЦІЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ
СТАТИСТИКІВ

ЄВРОПЕЙСЬКА АСОЦІАЦІЯ ВІЛЬНОЇ
ТОРГІВЛІ
ДЕРЖАВНИЙ КОМІТЕТ СТАТИСТИКИ
УКРАЇНИ

Спільний семінар ЄАВТ/ЄЕК ООН/ДКСУ “Економічна глобалізація: завдання для офіційної статистики”

Київ, 3-6 липня 2007
Засідання з основними користувачами

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА ОФІЦІЙНА СТАТИСТИКА

Підготовлено Робіном Лінчем, Офіс національної статистики, Сполучене Королівство

РЕЗЮМЕ

1. Глобалізація це зменшення відстані та усунення торгівельних кордонів у світовій економіці. Компанії здійснюють свою діяльність за межами своєї країни та споживачі здійснюють покупки на значній відстані від постачальників. Іноді покупець не має чіткого уявлення про країну постачання, якщо товар постачається через Інтернет. Системи, що застосовуються для статистичної оцінки, є національними за своєю організацією. Їх мета полягає у забезпеченні даними національних урядів шляхом вимірювання національної економіки та взаємодії між цією економікою та іншим світом. Економічні союзи країн, такі як Європейський Союз та євро зона наразі складають статистичну картину своїх економік шляхом агрегації відповідної статистичної інформації країн-членів. Це означає, що дуже важко побачити усю картину через ці фрагментарні системи оцінювання. У цьому документі представлено ряд відповідних питань та описано деякі нещодавні ініціативи національних статистичних служб стосовно спільної роботи для визначення обсягу та характеру статистичних аспектів. Цей документ завершується рядом спостережень щодо наслідків для подальших систем збирання та обліку даних.

ВСТУП

Глобалізація – набір взаємопов'язаних аспектів

1. Термін 'глобалізація' застосовується для опису ряду змін у функціонуванні міжнародної економіки. І це не єдине явище, а мова йде про ряд структурних змін, що відбуваються наразі у суспільстві та на ринку, які впливають та відображають:

- поведінку та діяльність компаній, що здійснюють операції у ряді країн;
- ділові відносини компаній із закордонними партнерами;
- зростаючі можливості споживачів одержати доступ до міжнародних постачальників;
- міжнародне використання активів інтелектуальної власності компаній, які також можуть використовуватися споживачами;
- зменшення важливості географічного фактору в процесі прийняття компаніями рішень, щодо того де здійснювати окремі частини своїх операцій, обсягу роботи, яку вони виконуватимуть власними силами, та організації фінансування.

2. Усі ці впливи в якості єдиного чинника мали зростаючу тенденцію з боку економічних учасників ігнорувати бар'єри, введені колись національними або супернаціональними кордонами. Більшість з них, наразі, поводяться так, начебто світ (або принаймні значна його частина) складається із єдиного ринку для товарів та послуг, ідей та капіталу. Компанії можуть робити це оскільки світова система торгівлі розвивається для забезпечення такої можливості. Зменшені торговельні бар'єри – усунення тарифів, єдині регуляторні рамки, зменшення транспортних витрат, простіші системи розподілу, гармонізація вимог замовників та впливові масштабні економіки (серед ключових факторів) представляють собою фундаментальні стимули змін у поведінці компаній. Їх вплив на поведінку компаній та стратегію добре задокументований (Іп, 1992).

3. Результати економічних досліджень прямих іноземних інвестицій (ПІІ), які проводилися протягом останніх десяти років дозволили визначити:

- 'горизонтальні' інвестиції компаній, що відтворюють їх домашні моделі ведення бізнесу на міжнародних ринках для overcome тарифів чи транспортних витрат;
- 'вертикальні' інвестиції, що створюють частини виробничого ланцюга, які функціонують як зв'язані елементи в рамках інтегрованої міжнародної системи.

4. Хансон, Металоні та Слотер (2001) аналізуючи дані американських компаній знайшли переконливі свідчення про те, що структура інвестицій багатонаціональних підприємств протягом 1990-х років змінилась у напрямі 'вертикальних' ланцюгів, і що характер їх поведінки значно ускладнився у порівнянні з поведінкою, спрогнозованою простими економічними моделями.

5. Оскільки економічні стимули змінюються, компанії змушені запроваджувати міжнародні підходи стосовно закупівель, операцій, маркетингу та інновацій. Багатонаціональні компанії займаються розробкою міжнародних операцій вже більше століття. Спочатку, це був досить простий процес, коли компанії клонували свої операції та маркетинг з одного національного ринку на інший, але залишаючи функції управління і розвитку у своїх «власних» країнах. Сьогодні, ймовірно, більшість великих міжнародних компаній є "дійсно міжнародними", оскільки

вони розміщують свої закордонні філії там, де вони забезпечують найбільш ефективний вклад у всю компанію в цілому. При цьому стосунки між окремими підрозділами визначаються глобальною – або регіональною штаб-квартирою компанії. Такі компанії можуть не мати 'власної країни' за виключенням юридичного статусу.

6. Для опису цих змін у поведінці компаній окремі країни або на міжнародному рівні вже застосовують ряд показників, які включають :

- Роль зарубіжних філій у зайнятості, доданій вартості, експорту, інвестиціях за країнами (включені до збірника ОЕСР «Вимірювання глобалізації» Огляд діяльності багатонаціональних корпорацій за 2001 рік);
- Закордонні інвестиції за національністю компанії та товарообіг її зарубіжних філій ставить діяльність закордонних філій у контексті діяльності всього підприємства (цей показник розраховується США та ще деякими країнами, і також представлений в огляді ОЕСР).

8. Але глобалізація означає набагато більше ніж діяльність багатонаціональних компаній. Перший сплеск бурхливого розвитку глобальної економіки наприкінці XIX століття, що супроводжувався небувалим збільшенням потоків товарів, капіталу та ідей між різними регіонами миру, забезпечив швидке зростання економіки та культурного взаємообміну. Цей період характеризується дуже значним приростом обсягів міжнародної торгівлі та небаченим до цього рівнем міграції населення (Легрейн, 2002 р.).

9. Однак вигоди від потоку інвестицій та технологій, який були в основі цієї першої світової революції в області торгівлі, були не стільки результатом діяльності багатонаціональних компаній, а скоріше результатом діяльності великої кількості незалежних компаній. Вони здійснювали торговельні операції використовуючи можливості нової комунікаційної та фінансової інфраструктури для створення глобальної мережі постачання в рамках якої, кожний учасник спеціалізувався у тих областях, де він мав перевагу перед конкурентами.

10. Компанії, подібні цій, також присутні на глобалізованих ринках другої половини двадцятого сторіччя, наприклад, працюючі на контрактній основі компанії-виробники в країнах азіатсько-тихоокеанського регіону, які виробляють товари для брендів західних компаній. Економісти ретельно досліджували явище швидкого зростання аутсорсінгу (використання ресурсів на базі субпідряду), його впливу на структури промисловості та на розподіл заробітної плати та доходу (Фінстра 1998).

11. Новий розвиток подій у 21 сторіччі полягає у тому, що наразі для індивідуальних споживачів набагато простіше отримати доступ до інформації щодо міжнародних ринків та здійснювати покупки на міжнародному рівні. Колись на процес конвергенції попиту споживачів могли впливати великі компанії за допомогою засобів масової інформації, що працювали тільки в одному напрямі. Наразі, коли споживачі можуть зв'язуватися із міжнародними постачальниками за допомогою електронних засобів зв'язку і відразу порівнювати ціни на товари та послуги, це збільшує обсяги міжнародної торгівлі.

12. Показники, що відображають вплив 'глобалізації' описуючі ринки, які стають все більш

міжнародними та безкордонними, але які є незалежні від ролі багатонаціональних компаній, можуть бути знайдені серед показників, які застосовуються ЄС для відслідковування зростаючої інтеграції єдиного ринку:

- Інтеграція в області торгівлі, що відображає зростаючий рівень міжкордонних операцій;
- Наближення цін та відсоткових ставок між ринками, вимірюючи вплив низьких бар'єрів між країнами у створенні конкуруючих ринків, які є дійсно міжнародними.

13. В результаті такої зростаючої інтеграції ринків, впливи глобалізації можуть поширюватися через філії багатонаціональних компаній без потреби у безпосередньому праві власності. Сама конкуренція може зробити певну справу. Принаймні, це – теорія. На практиці, діяльність багатонаціональних компаній, як представлено в огляді ОЕСР щодо статистики багатонаціональних компаній, зростала фактично щороку протягом 90-х років, досягнувши практично 25% продукції обробної промисловості у ЄС та 20% у США (ОЕСР 2001).

Чому нам необхідно вимірювати глобалізацію?

14. Економічний та соціальний аналіз впливу глобалізації створює попит на більш ніж простіші критерії «наскільки це велике». По мірі зростання частки торгівлі у ВВП та долі випуску, що приходить на міжнаціональні компанії, у політиків виникає все більше питань як на міжнародному, так і національному рівнях.

15. На міжнародному рівні ключові питання, що спричинюють стурбованість стосуються:

- визначення впливу конкуренції від діяльності міжнаціональних компаній з наслідками для благополуччя, розуміння характеру змін у поведінці ринків через більш тісні міжнародні зв'язки;
- визнання того, що великі компанії не обмежують свою діяльність національними кордонами.

16. Перехід від використання 'горизонтальних' структур до 'вертикальних' багатонаціональними компаніями в процесі глобалізації, також має наслідки з точки зору добробуту суспільства, які мають добре розуміти політики. Якщо інвестиції головним чином є 'вертикальними', тоді існує імовірність, що в ході відбору місць для інвестування під спеціальні процеси, компанії впливатимуть на відносні рівні заробітної плати та інші затрати на виробництво, існуючі у різних країнах. У випадку 'горизонтальних' інвестицій імовірність того, що це матиме місце, значно нижча.

17. На національному рівні, де розробляється більша частина статистики, основні проблеми, з якими зіштовхуються уряди і які виникли у зв'язку з тим, що компанії й ринки все в більшій мірі орієнтуються на реалії глобалізації, пов'язані із наслідками такої переорієнтації з погляду ефективності місцевої (тобто національної) політики. Протягом двох останніх десятиріч першочергова увага приділялася внутрішнім інвестиціям багатонаціональних компаній та стимулюванню надходження прямих іноземних інвестицій в економіку країни. Як ми побачимо пізніше, можливо, це занадто вузька постановка питання, але це більш ніж важливо, щоб політики на

національному рівні добре розуміли, що являє собою конкуренція в глобальному контексті.

Чи змінює глобалізація те, що нам необхідно вимірювати та методи і підходи до оцінки?

18. Спектр структурних економічних змін під назвою 'глобалізація' вимагає від статистичних служб переглянути свої підходи до оцінки діяльності підприємств і не тільки для того, щоб сприяти вирішенню зазначених вище політичних питань, але також для того, щоб гарантувати, що їх показники економічної діяльності характеризують зміни у структурі затрат та виробництва продукції.

19. У цьому документі розглядаються чотири сфери оцінки та надається стислий опис погляду Сполученого Королівства щодо статистичних потреб і того, як їх можна забезпечити. Зокрема:

- (a) наслідки вертикальної дезінтеграції у ланцюгу створення вартості, зростаюча спеціалізація компаній у специфічних операціях та деякі приклади того, що це означає для оцінки;
- (b) питання оцінки, пов'язані із національними підрозділами багатонаціональних компаній;
- (c) роль інтелектуальної власності, особливо тієї, яка може бути переміщена в межах компаній та між компаніями, або продана споживачам в електронному вигляді без потреб у будь-яких фізичних трансферах;
- (d) фінансові потоки капіталу або платежів за товари та послуги здійснені багатонаціональними компаніями.

20. Другий та четвертий із зазначених питань притаманні багатонаціональним компаніям, інші два мають більш загальне застосування, як потреби у оцінці глобалізованої економіки. Однак, як ми побачимо, вони зачіпають відповідні потреби та проблеми оцінки.

I. 'ВЕРТИКАЛЬНА ДЕЗІНТЕГРАЦІЯ' ЛАНЦЮГІВ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ

Факти, що свідчать про зміни

21. В ході проведення обзору єдиного ринку ЄС у середині 90-х років було отримано багато прикладів та статистичних свідчень, які показали межі, у яких більш великі компанії досягали значної економії завдяки направленню інвестицій у ті сфери діяльності, де вони могли забезпечити певні конкурентні переваги в рамках всього ринку ЄС. Широке застосування компаніями такого інструменту, як укладання контрактів із підрядниками, часто в рамках національних кордонів для отримання 'не основних' місцевих послуг, що супроводжується закупівлею за кордоном важливих проміжних ресурсів, змінило деякі структурні показники діяльності підприємств – не тільки в ЄС, але у всьому світі.

22. Наприклад, аналіз даних приватного сектору засвідчив, що показники співвідношення доданої вартості до обсягу продажів для багатонаціональних компаній, визначені їх власним управлінським обліком, знизились приблизно на 6% за період з початку 1980х років до початку 1990х років, з середнього значення у 56% до 50%. Аналіз стратегій та поведінки найбільш

успішних компаній засвідчив, що вони отримують переваги від збільшення обсягів діяльності в рамках своїх цільових ринків, і що вони скоріш за все скористаються перевагами такого підходу у областях, де діє принцип 'економік динамічного масштабу', як, наприклад, науково-дослідні та дослідницько-конструкторські розробки (НДДКР) та маркетинг зв'язку (Клейтон 1999).

23. Така ситуація пропонує процес у якому для компанії, яка досягла успіху в умовах глобалізації, ланцюги створення вартості стають 'ширшими', оскільки вони отримують міцні конкурентні позиції у конкретних процесах на різних міжнародних ринках, але 'коротшими', оскільки самостійно вони виконують невелику кількість процесів. Найбільш яскравим прикладом цього типу трансформації є компанії, що займаються дизайном та маркетингом, наприклад, на споживчих ринках, як ринок модного одягу та взуття. Такі компанії заключають контракти підряду для виконання всіх видів робіт та матеріально-технічного забезпечення, а самі займаються тільки розробкою нових продуктів, рекламою брендів марок за кордоном та продажем.

24. Останні дані отримано по результатах проведеної роботи щодо багатонаціональних компаній у Сполученому Королівстві, порівняно з діяльністю компаній, які діють тільки на національному ринку. Виходячи з даних річного обстеження підприємств обробної промисловості Сполученого Королівства, показник відношення доданої вартості до обсягів продажу компаніями багатонаціональних підприємств розташованих у Сполученому Королівстві є постійно нижчим за відповідні показники компаній, які діють тільки на національному ринку, хоча існує певна варіація залежно від походження компанії. Ці висновки можуть розглядатися як підтвердження раніше зроблених висновків, а саме, що по мірі того, як компанії стають більш глобалізованими у своїх масштабах, вони мають тенденцію до зосередження зусиль на місцевому рівні стосовно тих частин ланцюгів створення вартості, які є більш важливими для підвищення їх конкурентної переваги, та до укладання контрактів субпідряду для здійснення інших заходів.

25. Значний перехід до практики укладання договорів субпідряду впливає на зміну структури доданої вартості по секторах економіки незалежно від того, чи здійснюється це в різних країнах, чи ні. Однак, ефекти оцінки набагато важче врахувати, якщо зміни відбуваються в рамках різних країн. Наприклад, складання статистики затрат/випуску набагато складніше, якщо є зміни у доданій вартості певного сектору через зміни у джерелах, що використовують багатонаціональні компанії для своїх операцій. Наразі, національна статистика Сполученого Королівства щодо затрат-випуску базується на припущеннях, що коефіцієнти доданої вартості по секторах є відносно сталими. Це припущення також торкається короткострокових показників випуску продукції, де припускається постійне співвідношення між валовим випуском та доданою вартістю. Якщо відбуваються постійні зміни, що впливають на сектори економіки, які охоплені процесами глобалізації, методологія оцінки також може потребувати змін.

26. Проблеми оцінки ускладнюються, якщо багатонаціональні компанії застосовують у якості джерел товарів та послуг, необхідних ним для здійснення діяльності, зарубіжні компанії, які вони контролюють або є їх власниками. Масштаб трансфертного ціноутворення при такій організації або застосування оплати управлінських послуг для розподілу отриманого прибутку у найбільш ефективний з точки зору сплати податків спосіб призведе не тільки до викривлення даних щодо обсягу випуску тієї чи іншої компанії, але також до викривлення даних щодо вартості імпорту та експорту. Оскільки на долю діяльності багатонаціональних компаній, яка оцінюється обсягами продажу або випуску філіями, що контролюються із-за кордону, припадає вище 25% загального

обсягу виробництва обробної промисловості ключових країн ЄС, масштаб викривлень офіційної статистики є зрозумілим.

27. Однією із специфічних проблем оцінки, яка набуває все більшого масштабу, є застосування давальницьких схем в ряді галузей. Останнім часом спостерігається збільшення використання компаніями підходів, коли укладаються угоди субпідряду для здійснення виробничих процесів в комерційних умовах, коли одна компанія залучає на контрактній основі іншу компанію для виконання конкретних операцій, але залишає за собою право власності на матеріали протягом усього процесу виконання робіт. Такий тип операцій є новим (традиційно такий підхід існував багато років тому у ряді галузей кустарного багатоцільового виробництва), але наразі він застосовується крупними хімічними, машинобудівельними та іншими галузями, де переміщення товарів відбувається не тільки між заводами, але за межі національних кордонів з метою обробки і назад, без зміни власності. Залежно від того, як обліковується результат таких операцій у звітах щодо випуску продукції та митних звітах, статистичні дані можуть бути викривлені. Якщо у документах вказується не повна вартість продукції, це означає що фактичний рівень торгівельної інтеграції ринків є заниженим.

28. Офіс національної статистики (ОНС) виявив значну кількість компаній, які перестали надавати повні дані щодо виробництва, що було спричинено змінами у власності або у комерційних стосунках із своїми філіалами, розташованими за межами Сполученого Королівства стосовно застосування давальницького підходу. В результаті чого, виникають питання щодо:

- вартості валового обсягу виробництва, який наразі в обороті компанії не включає вартості матеріалів;
- закупок, які також не включають вартість матеріалів, що є власністю компанії, які займається виробництвом;
- вартості запасів, які можуть бути не зафіксована документально, оскільки компанія не вступає у власність на ці запаси (і може навіть не знати про їх вартість);
- прибутків, які визначаються вартістю послуг з переробки і можуть відображати найбільш вигідні податкові режими;
- торгівлі з іншими країнами.

29. Причинами для переходу, ділових незалежних друг від друга партнерів до практики переробки продукції за кордоном за давальницьких умовах, пов'язані із зменшенням витрат через спеціалізацію. Це пояснюється чіткою економічною логікою, оскільки спеціалісти у конкретних операціях, як нанесення покриття, прокат, проста збірка, можуть запропонувати більш ефективні підходи до виконання робіт, кращої якості та краще використання існуючого потенціалу, ніж підрозділи, що входять до складу виробничих об'єднань. Разом з тим, там де процес переробки продукції за давальницькою схемою відбувається між дочірніми підприємствами, є також наслідки з точки зору оподаткування. Правила щодо трансферту товарів з однієї частини групи до іншої вимагає, щоб операції оцінювалися та розглядалися, як операції з продажу, здійснені незалежними діловими партнерами. Запровадження таких вимог для послуг є більш проблематичним, тому переробка на давальницьких умовах може застосовуватися деякими компаніями для переведення прибутків до країн з більш низькими ставками оподаткування.

30. Однак, існуюче офіційне керівництво зазначає, що переробка на давальницьких умовах має

класифікуватися як операції із виготовлення продукції (ISIC та NACE), і що транскордонний трансферт товарів для обробки має розглядатися як трансферт прав власності (Керівництво з платіжного балансу та ЄСР'95). Керівництво з питань оподаткування є менш чітким з цього приводу. Якщо компанії формують свої операції та інформаційні потоки задля забезпечення найбільш ефективного застосування правил оподаткування, тоді більш ніж вірогідно, що для деяких буде складно представити інформацію необхідну для точних статистичних даних щодо обсягу випуску та імпорту/експорту.

31. Наразі ОНС проводить роботу з покращення відповідності з офіційними керівництвами. Однак, слід розглянути наскільки корисним може бути застосування американського підходу для оцінки діяльності іноземних філіалів, з деталізацією щодо взаємозв'язків, укладання угод субпідряду або здійснення маркетингових заходів, масштабів діяльності, а також географічного охоплення та активів. Така загальна картина по окремих компаніях допоможе статистикам та економістам краще зрозуміти:

- тип прямих іноземних інвестицій/операцій, які здійснюють компанії Сполученого Королівства за кордоном, включаючи вертикальні/горизонтальні зв'язки, і, відповідно, економічний ефект;
- взаємозв'язки між підрозділами іноземних компаній, що діють у Сполученому Королівстві, та їх материнськими компаніями;
- вид торгових договорів між підрозділами багатонаціональних компаній та міру у якій вони стають ще більш інтегрованими.

32. Якщо політики також зацікавлені у визначенні рівня проникнення глобалізації у різні сектори економіки, вони також можуть будуть зацікавлені у кількості експортерів/імпортерів у ключових секторах. Така інформація дасть їм більше, ніж дані щодо загального потоку товарів/послуг, оскільки вона вимірює реальну взаємозалежність економік. Існуюча структура для складання національних рахунків не вимагає інформації щодо імпорту або експорту товарів на рівні компаній, а замість цього вона залежить від інформації щодо імпорту/експорту, які надає митна служба. Разом з тим, необхідно зазначити, що в рамках структурного обстеження підприємств Сполученого Королівства збираються дані щодо імпорту та експорту послуг, можливо це допоможе отримати повну картину.

II. НАЦІОНАЛЬНІ ОДИНИЦІ БАГАТОНАЦІОНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглядаючи «слона»

33. Основним складовим аспектом для національних рахунків є 'одиниця однорідного виробництва' (ООВ/UHP), яка у статистиці підприємств має назву 'одиниця економічної діяльності' (ОЕД/КАУ). ОЕД по суті є організаційною одиницею в рамках підприємства з певним рівнем однорідності. У Сполученому Королівстві та деяких інших країнах, ОЕД відповідає терміну «підприємство» практично у всіх випадках, за виключенням найбільш складних організаційних структур. Підприємство представляє собою найменшу за розміром групу юридичних одиниць в рамках національної групи підприємств, що має певний рівень самостійності. Використання організаційної одиниці дозволяє деяку гнучкість у підході до того, як створюється ОЕД, де в якості основного критерію виступає наявність даних. Отримана таким

чином одиниця, яка у Сполученому Королівстві має назву 'звітна одиниця', застосовується як одиниця для вибірки, збирання даних та аналізу. Отримані структурні дані після застосовуються для:

- порівняння з базою обсягу виробництва за секторами та регіонами, як важливий складовий елемент для національних рахунків;
- надання ключових даних секторального співвідношення затрат/ випуску;
- отримання мікро даних для детального аналізу політики.

34. Тоді як ці рамки забезпечують виконання своєї основної задачі – охоплення по секторах даних щодо валового та чистого випуску, зайнятості та інших виробничих факторів в рамках національної економіки, залишаються проблеми із інтерпретацією результатів і на макро, і на мікро рівнях. Особливо для компаній, які організують діяльність на міжнародній основі, національний підхід до звітування означає, що низка статистичних систем країн бачитимуть різні 'частини слона', що не обов'язково має сенс у ізоляції. Для того щоб статистичні звіти, що представляють багатонаціональні компанії, змогли допомогти зрозуміти такі питання як продуктивність, необхідно, щоб окремі частини розглядалися у взаємозв'язку одна з іншою, що надасть можливість зрозуміти, як затрати на виробництво співвідносяться із обсягом виробництва.

35. Наприклад, Shell здійснює свої НДДКР як корпоративна одиниця, координуючі діяльність, що відбувається принаймні у двох країнах-членах ЄС. При підготовці звітів щодо НДДКР компанія має вказати, які роботи було здійснено у країні, але без зазначення взаємозв'язку між роботами. Існуючі статистичні системи також не дозволяють установити зв'язок між затратами на виробництво у одній країні із результатами випуску у іншій. Замість цього при проведенні детального аналізу для економічних тенденцій припускають, що виробничі витрати звітної одиниці в рамках країни співвідносяться з обсягом виробництва тієї ж одиниці. У багатонаціональних компаніях з вертикальною організацією, або інтегрованих, таке співвідношення навряд чи можливо. У реальному житті обсяги виробництва одиниці в одній країні надзвичайно залежать від виробничих витрат іншої одиниці.

36. Розгляд місцевих одиниць у країнах, як індивідуальних підприємств, може приховати реальні взаємовідносини, що існують між підрозділами багатонаціональних компаній. В рамках країн існує стурбованість стосовно визначення 'реальних' розмірів підприємств, для регулювання конкуренції, перевірки операцій в рамках компанії та ціноутворення на внутрішні передачі, а також кращого розуміння структурних впливів на ринок. Це сприяло формуванню статистичного визначення груп підприємств, як 'асоціації підприємств' об'єднаних юридичними та/або фінансовими зв'язками, що передбачає відповідний контроль. Як чітко зазначається у останньому варіанті проекту керівництва Євростату, що не дивлячись на те, що у більшості національних реєстрів підприємств вказуються члени груп підприємств, що контролюються з-за кордону, тільки ряд реєстрів включають економічні дані щодо діяльності за межами країни у якій підприємство зареєстровано. (Керівництво з реєстру підприємств, березень 2003). Модель збору даних, що застосовується у США, і дозволяє отримати цілісну картину щодо діяльності усього підприємства, має ряд переваг для задоволення потреб політики у цій сфері.

37. Нещодавно було здійснено ряд заходів для вивчення статистичного обліку діяльності

багатонаціональних підприємств (БНП). Зокрема, один з таких заходів було ініційовано Статистикою Канади та підтримано Конференцією європейських статистиків (КЕС). В роботі взяли участь Франція, Італія, Нідерланди та Сполучене Королівство. Проект був частиною робочої програми Круглого столу з рамок обстежень підприємств. Мета проекту полягала у визначенні галузей, де більш стандартизовані та скоординовані підходи до оцінки діяльності БНП можуть сприяти покращенню національної та міжнародної економічної статистики. Для того, щоб виконати це завдання, першим етапом було вивчення форм організації та власності і контролю багатонаціональних підприємств. Мета полягала у тому, щоб вивчити як відібрані глобальні підприємства оцінюють себе у кожній з країн-учасниць порівняно з поглядом/оцінкою отриманою кожною національною статистичною службою. Хоча в рамках проекту було отримано корисну інформацію, компанії, які спочатку висловили своє бажання у співпраці в рамках проекту, у подальшому не співпрацювали у повному обсязі, як ми очікували, і може питання конфіденційності компаній не дозволило отримати більш позитивні результати.

Розуміння складових «слона» (загальної проблеми)

38. Програми НДДКР є одним з прикладів спільного застосування інтелектуального капіталу різними підрозділами багатонаціональних корпорацій. Ще більш складна проблема спричинюється спільним застосуванням програмних засобів в рамках глобальних компаній. Наприклад, «Sun Microsystems» розробляє значну частину свого програмного забезпечення і, таким чином, значна частина коштів направляється на оплату праці розробників програмних продуктів, яку, насправді, слід розглядати як інвестиції у капітал, що має форму програмного забезпечення. Але спроби віднести діяльність з інвестицій в програмне забезпечення до звітних одиниць по країнах приречене на невдачу через наступні факти:

- програмне забезпечення розроблене у Sun, Сполучене Королівство, застосовується усіма підрозділами компаніями, що діють у різних країнах;
- багато з програмних продуктів, що застосовуються для внутрішніх систем у Sun, Сполучене Королівство, розроблюються у Північній Америці та Азії.

39. Як результат, компанія діє, виходячи з того, що вона має фонд інтелектуального капіталу – у формі програмного забезпечення та інших аспектів систем управління – яким можуть безкоштовно користуватися підрозділи компанії, що виконують різні операції. Чи є будь-які докази того, що цей вид інтелектуального капіталу впливає на діяльність компанії?

40. Аналіз продуктивності діяльності різних компаній США, проведений декілька років тому КЕС, порівнюючи продуктивність компаній, які діють тільки на внутрішньому ринку, з продуктивністю багатонаціональних компаній, показав існування так-званого 'багатонаціонального фактору'. Подібна робота для Сполученого Королівства свідчить про існування сталого та позитивного взаємозв'язку між діяльністю багатонаціональних корпорацій та продуктивністю, навіть враховуючі велику кількість інших відповідних факторів.

41. Регресивний аналіз, який дозволяє врахувати усі затрати, включаючи порівняно низькі рівні капіталу на одного зайнятого у багатонаціональних компаніях Сполученого Королівства, показує вплив 'багатонаціонального фактору' на продуктивність усіх багатонаціональних підприємств незалежно від їх походження. Існують незначні додаткові переваги для багатонаціональних

компаній власниками яких є США. У будь-якому випадку є чітка перевага для продуктивності, яка відображає наявність інтелектуального капіталу у цих багатонаціональних компаніях. Затрати такого інтелектуального капіталу не враховуються у системах, що збирають дані для потреб національних рахунків або інших статистичних джерелах.

42. Цей тип аналізу є одним з не багатьох інструментів, за допомогою яких можна оцінити вартість інтелектуального капіталу, який спільно застосовується компаніями в різних країнах і не може бути обмежений географічними рамками. Цей аналіз, незважаючи на деякі недоліки, дозволяє виявити додаткову додану вартість, яку можуть створювати компанії, які мають доступ до спільного застосування технічного, організаційного, людського та ринкового капіталу. Результати аналізу також показують, що отриманий ефект залежить від масштабів. Виявлені «переваги США» можуть відображати той факт, що багатонаціональні компанії, які розташовані у США, мають тенденцію бути більш глобальними, ніж компанії з інших країн, і що зростання продуктивності за рахунок інтелектуального капіталу тим вище, чим ширше охоплення ринку, де застосовується цей капітал. Така інтерпретація безмовно узгоджується із дослідженням єдиного європейського ринку, про яке згадувалося раніше.

43. Наслідки такого ефекту для оцінки послуг капіталу є дуже значні та визначають серйозні проблеми для статистиків. Інтелектуальний капітал багатонаціональних компаній не знаходиться у одній країні, але у системі підприємств, які забезпечують діяльність компанії та дають їй конкурентні переваги. Це виходить за межі прикладу із програмним забезпеченням, який було наведено вище. Будь-які спроби точно оцінити формування капіталу у формі програмного забезпечення у компаній подібній цій, скоріш за все, приречене на невдачу, за виключенням випадків, коли це здійснюється на рівні усієї групи підприємств на міжнародному рівні.

ІІІ. ЕЛЕКТРОННА ТОРГІВЛЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ У СВІТІ БЕЗ КОРДОНІВ

44. На статистичні дані щодо міжнародної торгівлі впливають зростаючі обсяги транскордонної електронної торгівлі (міжнародна електронна комерція). Наразі відбуваються зміни щодо того, як товари та послуги постачаються замовникам, як з точки зору відображення таких операцій у статистиці, так і стосовно того, як такі дані можуть збиратися.

Питання класифікацій

45. Питання класифікацій, а саме чи слід класифікувати електронні передачі або продукцію, що поставляється за допомогою електронних засобів (замість фізичної відправки), як товари, послуги, інтелектуальну власність або дещо інше (можливо нематеріальні товари) є не тільки статистичним питанням, і воно обговорювалося між експертами податкової та торгової політики. Наприклад, якщо їх розглядати як товари, то тоді на них поширюються умови та правила Загальної угоди щодо торгівлі та тарифів (ГАТТ). Це означає що продукція, яка відправляється за допомогою електронних засобів торгівлі, підлягатиме митному оподаткуванню. Якщо, з іншого боку, їх класифікувати як послуги, то тоді на них поширюються умови та правила Загальної угоди про торгівлю послугами (GATS) і можливо в цьому випадку, ці товари не підлягатимуть митному оподаткуванню. Виходячи з цього, питання класифікацій має наслідки для доходів держави, джерелом яких є митні збори та податки.

46. Інші важливі відмінності між GATT та GATS є наступними. Тоді як загальні обов'язки GATT передбачають надання режиму найбільшого сприяння (РНС) та національного режиму, GATS включає принцип надання національного режиму тільки у тих випадках, коли досягнуто домовленості щодо окремих зобов'язань та конкретних видів послуг. Наприклад, країни-члени Світової організації торгівлі (СОТ) визначили у своїх переліках чи буде або ні надано зарубіжним постачальникам національний режим в конкретній сфері обслуговування (т.т. чи будуть на них поширюватися ті ж самі правила, що застосовуються до вітчизняних постачальників відповідних послуг). Таким чином, якщо на послуги, що постачаються електронним шляхом, поширюються правила GATS та не зазначається, чи діє будь-який національний режим, тоді імпортовані послуги можуть обкладатися вищими податками, ніж аналогічні послуги, що надаються вітчизняними постачальниками.

47. В цілому GATT не дозволяє застосовувати кількісні обмеження або квотування, тоді як вони дозволяються в рамках GATS. Тому, теоретично, будь-яка країна може (в принципі) встановити обмеження, наприклад, на кількість книжок, що постачаються електронно через Інтернет. Крім того, виникають внутрішні питання оподаткування, відповідно з якими, товари, які найбільш імпортуються є предметом внутрішнього оподаткування, тоді як у випадку із послугами, рівень внутрішніх податків, як правило, є більш низьким або взагалі відсутній. Окремі види операцій, що здійснюються за допомогою електронних засобів, достатньо просто класифікувати. Наприклад, товари, які було замовлено, сплачено або реалізовано за допомогою електронних засобів, але відправку яких було здійснено фізично, безумовно, класифікуються як товари у традиційному розумінні. Аналогічно, поставка через електронні засоби традиційних послуг, як фінансові та бухгалтерські послуги, туристичні послуги, послуги, пов'язані із використанням комп'ютерів та інші офісні послуги, послуги в галузі навчання та телекомунікаційні послуги розглядаються як послуги у звичайному розумінні.

48. Найбільш спірне питання щодо класифікації стосується електронної пересилки продуктів, що мають фізичні аналоги (наприклад, книжки, музика, фільми та відео матеріали і програмне забезпечення). Раніше, ці продукти постачалися фізично через кордон за допомогою відповідних носіїв як CD, дискети та плівки. Отже, вони класифікувалися як товари. Наразі такі продукти все більше направляються як файли даних через віртуальну мережу, перетинаючи, таким чином, кордони. Після дані завантажуються у відповідний носій, друкуються або зберігаються у комп'ютері. Вони можуть направлятися індивідуалам для прямого споживання або для тих, хто займається роздрібною торгівлею для подальшого поширення.

49. Простіше кажучи, дебати стосуються наступного:

- чи слід класифікувати такі продукти як товар, оскільки вони рівноцінні, наприклад, надрукованій копії книжки, CD або відеозапису; або
- чи представляє собою передача даних – послугу і тому ці «дані» слід розглядати як послуги, або
- чи слід визначити спеціальну категорію для електронних пересилок, які включають поєднання товарів та послуг.

Сучасна міжнародна позиція

50. Хоча, поки ще, не має міжнародних угод щодо того, як слід класифікувати електронне постачання товарів через міжнародні кордони, виглядає, що скоріш за все, така торгівля буде розглядатися як торгівля послугами, ніж товарами. Насправді, ряд країн, таких як США, Канада та Республіка Ірландія наразі включають такі операції у торгівлю послугами, оскільки митні системи не можуть їх виявити. Експерти ОЕСР в галузі оподаткування погодилися, що для потреб податків на споживання, такі оцифровані товари, поставлені електронним засобами, не слід розглядати як товари. На світовому рівні, це питання поки ще залишається невирішеною проблемою торгової політики.

51. У наступному розділі показано, як міжнародна електронна комерція та відповідні послуги можуть бути класифіковані в рамках торгівлі послугами та розглядаються деякі невирішені питання.

Питання статистичного охоплення

52. Окрім питань класифікації та через те, що Інтернет створює можливості для малих компаній та індивідуалів здійснювати міжнародну торгівлю, виникає питання чи створює електронна комерція значну міжнародну торгівлю, обсяг якої не буде охоплений та визначений існуючими системами збирання даних.

53. Наприклад:

- Вартість операції може бути нижча порогових значень визначених митними службами країни і тому не враховуватися як торгівля товарами. В рамках загальноєвропейської системи INTRASTAT, для обліку руху товарів між країнами-членами ЄС, дані щодо придбання товарів індивідуалами з країн-членів ЄС не будуть збиратися;
- Через значну кількість нових та малих компаній, залучених до міжнародної електронної комерції, можуть виникнути проблем з їх визначенням у реєстрі підприємств;
- Часто знаходження веб-сторінки відрізнятиметься від місця розташування постачальника, тому замовник не обов'язково знатиме о місці знаходження постачальника;
- Традиційні обстеження підприємств, що збирають дані з торгівлі послугами, не зможуть врахувати придбання приватними особами послуг з-за кордону;

54. Під час проведеного ОНС останнього обстеження електронної комерції, компанії Сполученого Королівства просили надати інформацію щодо відсотку їх обсягів продаж та закупівель здійснених за допомогою електронної комерції. Також їх запитували щодо відсотку обсягу продаж через електронну комерцію за кордон, але не вказуючи здійснені відповідним методом закупівлі за кордоном. В цілому, обстеження засвідчило, що рівні закупівель, здійснених за допомогою електронної комерції, перевищують рівні продажу, шляхом електронної торгівлі, виходячи з чистого об'єму закупівель із-за кордону.

Наслідки для збирання даних у Сполученому Королівстві

55. У більшості випадків, існуючі обстеження міжнародної торгівлі послугами (ОМТП), що проводяться ОНС, вже дозволяють врахувати такі типи операцій. Однак примітки, що супроводжують запитальники, будуть переглянуті з тим, щоб де необхідно, зробити спеціальні посилання на торгівельні операції, здійснені за допомогою електронної торгівлі.

56. ОНС наразі покращує охоплення своїх ОМТП для включення секторів економіки та компаній різного розміру, які, можливо, раніше не приймали участь у міжнародній торгівлі послугами. Ці покращення мають забезпечити у майбутньому збір даних щодо участі у новій електронній торгівлі малих підприємств та секторів економіки, які традиційно пов'язані із товарами – такі як сектори обробної промисловості, роздрібною та оптовою торгівлі.

57. Наразі обстеження домогосподарств ОНС збирають дані щодо покупок, здійснених споживачами за допомогою електронної комерції, але без відокремлення покупок із-за кордону. Поки що не планується просити домогосподарства робити це, виходячи з того, що вони навряд чи знають про дійсне походження своїх покупок. Тим не менш, може бути можливість використовувати дані цих обстежень у поєднанні із даними з інших, раніше згаданих, обстежень для оцінки обсягів товарів та послуг, які напряму поступають до споживачів Сполученого Королівства з-за кордону. Для цього необхідно постійно проводити зіставлення результатів обстеження підприємств щодо продажів та закупівель, здійснених за допомогою електронної комерції, з даними щодо покупок домогосподарств, здійснених через електронні засоби.

IV. ПИТАННЯ ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ ТА МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

58. Міжнародний рух капіталу для підтримки інвестицій є важливою складовою глобалізованої економіки. Тому важливо здійснювати чіткий облік ролі багатонаціональних компаній у спрямуванні інвестицій на ринки, які вони бажають встановити або розширити. Корисним шляхом є відокремлення інвестицій від інших грошових потоків.

Міжнародна діяльність

59. Сполучене Королівство є членом Європейської керівної групи з питань багатонаціональних компаній, створеної Центральним європейським банком та Євростатом, із вивчення техніко-економічної можливості звітування щодо платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції багатонаціональних компаній. У платіжному балансі (ПБ) відображається статистика щодо операцій між економікою країни та країнами іншого світу і ПБ є складовою системи національних рахунків. Міжнародна інвестиційна позиція (МІП) є статистичним звітом щодо рівня фінансових активів та зобов'язань економіки країни по відношенню до країн іншого світу. Таким чином, МІП представляє собою інформацію щодо рівнів запасів, у той час як ПБ представляє показники об'ємів потоків.

60. Мета проекту полягала у проведенні апробації гармонізованих правил з підготовки та представлення звітів з ПБ/МІП європейськими багатонаціональними компаніями. Проект мав апробувати наскільки практично було просити багатонаціональні компанії надавати детальну інформацію щодо їх платіжного балансу та іноземних інвестицій з тим, щоб статистичні звіти на національному та європейському рівні могли готуватися у узгоджений та інтегрований спосіб. Наразі, для Європи характерна різноманітність національних форматів для звітування щодо

ПБ/МПП. Для підприємств, що мають філіали у інших європейських країнах, це не є оптимальною формою з точки зору підприємства, оскільки у кожній країні-члені ЄС існують свої вимоги щодо обробки даних та їх отримання, що мають виконуватися окремими одиницями компаній, які діють у цих країнах. Стандартизація правил звітування з ПБ/МПП покращить якість інформації в результаті упорядкування процесу звітування на підприємствах.

61. Гармонізована модель представлення звітів з ПБ/МПП для багатонаціональних компаній передбачає тісний зв'язок з будь-якою системою обліку підприємств. Запропонована система, що враховує вимоги до звітності таких міжнародних інституцій як ЄЦБ, Європейська Комісія та МВФ базується на місячному звітуванні безпосередньо органу, який складає ПБ/МПП. Модель враховує збирання інформації щодо іноземних фінансових активів та зобов'язань багатонаціональних корпорацій, включаючи відповідні доходи від інвестицій. Для представлення звітів щодо таких іноземних фінансових активів та зобов'язань багатонаціональними підприємствами, було розроблено повністю узгоджену модель для звітування щодо запасів та потоків. Більш того, загальна система звітування також дозволяє збирання даних щодо міжнародної торгівлі послугами. В цілому, основними стандартами для обліку будуть або загальноприйняті стандарти обліку (GAAP), що прийняті в США і вже застосовуються у деяких багатонаціональних компаніях, які розташовані в ЄС або міжнародні стандарти бух.обліку, визначені у відповідному законодавчому акті, який вступає в дію з 2005 року.

62. На основі результатів, представлених на час засідання CMFB, можна зробити наступні коментарі:

- (i) Сьогодні не має усієї інформації, що вимагається запропонованою уніфікованою моделлю для звітування; необхідно інвестувати у відповідне програмне забезпечення для системи обліку, що використовуються компаніями.
- (ii) Практично усі багатонаціональні компанії застосовують програмне забезпечення для ведення обліку розроблене SAP або як єдину платформу, або як важливий інструмент управління діяльністю компанії. Пілотні обстеження проводяться у Нідерландах з тим, щоб побачити, як програмний продукт SAP може бути адаптований та розширений для забезпечення автоматичного звітування із статистики ПБ/МПП. Якщо для Нідерландів будуть отримані конкретні результати щодо застосування SAP, то це означатиме, що можна буде розробити платформу для її застосування іншими європейськими багатонаціональними компаніями. У свою чергу, це може стимулювати інших провайдерів програмного забезпечення для ведення обліку також розробити такі рішення, як важливий елемент їх ринкової стратегії.
- (iii) Важливим елементом кожного рішення було визнано наявність інтегрованих рішень для планування ресурсів підприємств (ПРП), оскільки вони спрощують звітування з ПБ/МПП у структурований спосіб.
- (iv) Багатонаціональні компанії ініціювали цей експеримент задля зменшення обсягів спеціальної роботи, яку вони проводять по підготовці статистичної звітності. Однією з головних перепон було початкове інвестування у програмне забезпечення, яке б дозволило готувати звіти як побічний продукт існуючого програмного забезпечення.

- (v) Для звітування з питань послуг рівень деталізації, який запитувався відповідно із класифікацією EBOPS (Extended Balance of Payments Services/розширений платіжний баланс послуг), був визнаний як такий, що створює необґрунтоване навантаження та не відповідає рівню деталізації даних, які мають компанії.
- (vi) Для деяких не фінансових компаній, їх попередні відповіді свідчать, що портфельні інвестиції мають дещо меншу важливість і таким чином, ця частина аналізу техніко-економічної можливості реалізації робіт залишається не апробованою на період підготовки документу.
- (vii) Запропонований облік прямих іноземних інвестицій узгоджений з концепціями національних рахунків та платіжного балансу в цілому гарно ув'язується з практикою звітування компаній – це позитивний результат аналізу для важливого компоненту ПБ. Відповідний позитивний висновок може бути зроблено стосовно іноземних активів та зобов'язань.

Деякі попередні коментарі

63. Виглядає, що ключовим фактором для проведення цієї роботи є створення відповідних додатків до програмного забезпечення з автоматизації обліку. Той факт, що для європейських компаній звітування регулюватиметься відповідними правилами, це дає додаткові стимули для багатонаціональних компаній і, відповідно, для компаній – розробників програмного забезпечення із автоматизації обліку вирішувати це питання та направляти відповідні ресурси на зазначені цілі.

64. Цей попередній аналіз технічної можливості реалізації пропозиції показує, що розробка програмного забезпечення, яке збільшить можливості систем обліку, які широко застосовуються, буде на користь і зацікавленим компаніям, і національним статистичним інституціям. Але залишається головне питання – чи будуть компанії розглядати необхідність представляти ці дані відповідно до визначених правил як достатній стимул для фінансування розробки програмного забезпечення. Враховуючи те, що SAP застосовується для задоволення індивідуальних потреб компаній, чи можливо буде забезпечити, щоб розробка програмного забезпечення була профінансована та здійснена відповідно до загальних стандартів, які кожна компанія може просто застосовувати в процесі реалізації SAP? Хоча керівництво багатонаціональних компаній розглядає вирішення цього питання з ентузіазмом, зрозуміло, що у самих компаніях існує велике небажання направляти обмежені ресурси на такі цілі. Це підтверджується тим, що 12 з 13 багатонаціональних компаній, яких було обстежено в рамках аналізу можливості впровадження гармонізованої моделі представлення звітності, надали такі якісні відповіді. Однак, проект форм звіту, що включає повні відповіді щодо реальних даних, було надано тільки двома багатонаціональними компаніями, про що було поінформовано CMFB.

ЗАКЛЮЧНІ ВИСНОВКИ

65. Перелік статистичних потреб пов'язаних із глобалізацією виходить за межі питань, які було розглянуто у цьому документі. Однак, ключовими питанням є наступні:

- розуміння 'дезінтеграції' діяльності компаній, включаючи розбивку ланцюгів створення вартості, що здійснюється в різних країнах;
- обмеження у даних, що поступають з окремих країн стосовно більш великих багатонаціональних операцій;
- міжнародне переміщення нематеріальних активів та інвестицій домогосподарствами та компаніями, свідчать про потребу у зборі статистичної інформації на міжнародному рівні, принаймні для частини економіки.

66. Перші кроки у цьому процесі вже здійснюються, але більшість національних статистичних служб ще має багато зробити у цьому напрямі. Бюро економічного аналізу США направило значні ресурси на цю тему і має корисну статистику щодо діяльності філій зарубіжних компаній для представлення інформації для своїх інвестицій.

67. Дуже важливо, щоб у процесі розробки задачі національних статистичних служб (чіткий облік діяльності в рамках національних кордонів) виконувалися разом із задачами огляду діяльності багатонаціональних компаній.

Майбутнє

68. Представлення характеристики бізнесової діяльності у світовій економіці має здійснюватися з глобальної перспективи. Це передбачає представлення глобальних систем збирання інформації та структур підприємств незалежно від національних кордонів. Це передбачає, що потік капітальних послуг від активів, як матеріальних, так і нематеріальних, має вимірюватися та відображатися у рахунках виробництва компаній. Це допоможе пояснити взаємостосунки компаній, що знаходяться у різних країнах, та краще визначити де виробничим процесом створюється додаткова вартість.

69. Ключовим фактором для отримання кращої картини світової економіки є охоплення потоків між головними компаніями та їх зарубіжними філіями. Це може бути досягнуто тільки через розширений збір даних щодо прямих іноземних інвестицій та відповідних фінансових умов. Це має виконуватися у такий спосіб, який забезпечить уникнення асиметрій, що існують на даному етапі в контексті торгівлі товарами та послугами між країнами.

ЛІТЕРАТУРА

- [1] Загальна глобальна стратегія; Джордж С Їп, Prentice Hall, 1992.
- [2] Стратегії розширення багатонаціональних корпорацій в США; Гордон Хансон, Раймонд Дж. Маталоні, Метью Дж. Слотер, NBER 2001
- [3] Відкритий світ; Філіп Легрей, Abacus 2002
- [4] Інтеграція торгівлі та дезінтеграція виробництва у глобальній економіці; Роберт С Фінстра,
- [5] Журнал економічних перспектив 1998
- [6] Вимірювання глобалізації; роль багатонаціональних компаній в економіках країн ОЕСР. OECD 2001
- [7] Діяльність компаній, що працюють в рамках усієї Європи; Тоні Клейтон, LBS Strategy Review 1999
- [8] Багатонаціональні підприємства та продуктивність: К`яра Крискуоло, Ральф Мартін,

Серіба/ОНС 2003

- [9] Керівництво з реєстрів підприємств, глава 21 Групи підприємств, Євростат, березень 2003
- [10] Тарифи, податки та електронна комерція: Наслідки для доходів країн, що розвиваються, С.Теллшер,
- [11] UNCTAD Збірник обстежень з питань політики в міжнародній торгівлі та товарів, No. 5.
- [12] UNCTAD/ITCD/TAB/5. Женева (2000).
- [13] Проект додатку до керівництва з електронної комерції та міжнародної торгівлі послугами (який можна знайти по адресу - <http://www.oecd.org/std/tradhome.htm>)
- [14] Електронна комерція: умови рамок оподаткування – Звіт Комітету ОЕСР з фінансових питань, 1998.
- [15] `Опитування підприємств щодо електронної комерції 2000, М. Уільямс. Економічні тенденції, No. 572, липень 2001. Лондон; (<http://www.statistics.gov.uk>)
- [16] Транскордонна електронна комерція та статистика міжнародної торгівлі. Девід Раффлз, Економічні тенденції, No 576, листопад 2001. Лондон.

* * * * *